

Kundenorientierung als strategische Herausforderung

► Für die Swiss Valuation Group AG (SVG), einer gesamtschweizerisch tätigen Immobilienberatungs- und bewertungsgesellschaft zählt eine kundenorientierte Aufstellung zu einer wichtigen strategischen Herausforderung. Die Unternehmung wurde 2009 durch den Zusammenschluss von lokal verankerten Bewertungsexperten aus verschiedenen Regionen der Schweiz gegründet. Die Gründung entstand aufgrund der Kundenbedürfnisse, in der gesamten Schweiz hochqualitative Bewertungsdienstleistungen aus einer Hand anbieten zu können. Die Anzahl der jährlich bearbeiteten Einzel- und Portfoliobewertungen in allen Regionen der Schweiz hat seitdem kontinuierlich zugenommen.

Die SVG ist in den grossen städtischen Agglomerationsgebieten der Schweiz mit Büros in Zürich, Basel und Bern vertreten und ist daneben durch die assoziierten Mitarbeiter in allen wichtigen Regionen der Schweiz vor Ort präsent. Sowohl die fünf Partner als auch die derzeit fünfzehn assoziierten Mitarbeiter sind gut ausgebildete und erfahrene Bewertungsexperten mit lokalen Immobilienmarktkenntnissen. Die Fachkompetenz und die kleinräumlichen Kenntnisse des schweizerischen Immobilienmarktes stellen oftmals den entscheidenden Wettbewerbsvorteil für unsere Kunden dar.

INTERVIEW:



Herr Daniel Lehmann (Partner in Bern), Sie betreuen derzeit als Projektleiter ein Bewertungsmandat für ein grosses gesamtschweizerisches Immobilienportfolio. Was sind dabei die grössten Herausforderungen?

Die Projektleitung einer grösseren Portfoliobewertung stellt eine anspruchsvolle Projektmanagementaufgabe dar. In nur wenigen Wochen bewerten wir derzeit rund 140 Liegenschaften, die in der gesamten Schweiz verteilt sind. In diesem Projektteam sind insgesamt 12 Personen tätig, deren Zusammenarbeit organisiert und deren Arbeit koordiniert werden muss. Gute Bewertungsdienstleistungen können nur gewährleistet werden, wenn reibungslose Managementprozesse unter Einhaltung von Terminen und Erfüllung von hohen Qualitätsanforderungen erfüllt werden. Viele unserer institutionellen Kunden sind erfahrene Immobilienspezialisten, oft-

mals ebenfalls ausgebildete Immobilienbewerter, die eine termingerechte Dienstleistung ohne Mängel erwarten. Unsere Herausforderung ist es, diese Erwartung jederzeit und vollumfänglich zu erfüllen.



Herr Nick Beglinger (Partner in Zürich), kann ich bei Ihnen auch als Privatperson eine einzelne Bewertung in Basel oder im Tessin in Auftrag geben?

Wir übernehmen immer auch gerne Einzelbewertungen. Diese Bewertungen werden durch die jeweiligen Partner oder assoziierten Mitarbeiter in der Region bearbeitet. In unseren Bewertungen wird immer auch der lokale Immobilienmarkt berücksichtigt.



Herr Dr. David Hersberger (Partner in Basel), ihre Firma hat ein neuentwickeltes Bewertungstool im Einsatz. Können Sie uns mehr dazu sagen?

Bei der Bewertung von grösseren Immobilienbeständen und bei der Zusammenarbeit von vielen Personen kommt dem eingesetzten Bewertungstool eine zentrale Bedeutung zu. Um diese Anforderungen optimal zu erfüllen, haben wir ein eigenes Softwaretool entwickelt, welches derzeit im Praxistest ist und 2012 bei uns gesamtschweizerisch eingesetzt wird. Wir sind der Überzeugung, dass es bisher kein vergleichbares Bewertungstool in der Schweiz gibt. Die damit bearbeiteten Bewertungen werden sich durch eine hohe Transparenz, grosse Informationsdichte und durch ein ansprechendes grafisches Layout auszeichnen. Wir möchten durch dieses Produkt und dessen effiziente Anwendung einen deutlichen Mehrwert für unsere Kunden schaffen.



Frau Barbara Weber (Partnerin in Zürich), was sind die mittelfristigen Geschäftsziele für die SVG?

Seit der Gründung der SVG ist unsere Firma rasch gewachsen und die Anzahl der assoziierten Mitarbeiter hat kontinuierlich zugenommen. In der nächsten Zeit steht für uns eine Marktkonsolidierung im Vordergrund. Wir wollen unsere Organisation und die internen Managementprozesse weiter optimieren. Für uns hat die Zufriedenheit der bestehenden Kunden eine höhere Priorität als ein rasches Wachstum.

WEITERE GESCHÄFTSFELDER. Neben der Bewertung von Einzelobjekten und Immobilien-Portfolios in der gesamten Schweiz bietet die SVG auch weitere Beratungsdienstleistungen an:

1. Transaktionsberatung, beim Kauf oder Verkauf von Immobilien
2. Portfolioberatung zur Analyse und Optimierung von Immobilienbeständen
3. Managementberatung bei der Verwaltung oder Instandsetzung von Immobilien

Diese Dienstleistungen eignen sich besonders auch für private Auftraggeber, die Wert auf ein effizientes Immobilienmanagement legen und dieses mit unserem Immobilienknowhow optimieren.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
www.valuationgroup.ch



Experten am Projektmeeting vom 16.09.2011